



УДК 336.6

Пумбрасова Наталья Владимировна, доцент, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов

Волжский государственный университет водного транспорта
603951, г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5.

Балашова Мария Александровна, магистрант 2-го курса 38.04.01 «Экономика»

Волжский государственный университет водного транспорта
603951, г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье проводится оценка современного состояния кредитного рынка. Рассматриваются основные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, а также проблемы, препятствующие развитию предпринимательства в России, в числе которых: недоверие, риск мошенничества, ограниченность финансовых ресурсов, непрозрачность малого и среднего предпринимательства, короткий срок кредитования. Также в статье предлагаются решения для совершенствования системы кредитования в РФ.

Ключевые слова: бизнес, кредит, юридические лица, банковская система, коммерческие банки, кредитный рынок, среднее и малое предпринимательство, особенности и проблемы банковского кредитования, банковские риски.

Введение

В настоящий момент рыночные отношения невозможно представить без малого и среднего предпринимательства. Сегодня малый и средний бизнес - главные сферы экономики России, так как основные показатели деятельности этих организаций динамично растут. Согласно статистике Федеральной налоговой службы в России по состоянию на 10.12.2019 зарегистрировано 5 924 681 субъектов МСП, при этом большинство из них это ИП – 3 406 927 (58%), а количество юридических лиц составляет 2 517 754 субъектов (42%) [1]. Согласно статистике численность работников, трудоустроенных в данных организациях составляет 15 960 987 человек. Значение данного показателя весомо в рамках нашей страны, ведь оно превышает 20 % от всего экономически активного населения России (76 587 500 чел. на конец 2019 года) [2]. Таким образом, значимость субъектов малого и среднего предпринимательства сложно переоценить, ведь более 1/5 трудоспособного населения Российской Федерации – это работники рассматриваемого сегмента экономики. Малое предпринимательство способствует увеличению рабочих мест, снижению уровня безработицы населения, развитию здоровой конкуренции, расширению ассортимента продукции, повышению качества товаров. Также необходимо отметить, что малый и средний бизнес являются основными налогоплательщиками, что увеличивает сумму налогов, поступающих в федеральный бюджет Российской Федерации. Несмотря на это, малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации слабо развито и фактически пребывает в состоянии стагнации. К сожалению, для этого сектора экономики еще не созданы столь

Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов

благоприятные условия для его развития. Значительная часть российских предприятий малого и среднего бизнеса не выдерживают конкуренции уже после первых лет работы. Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают достаточными финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности. Финансовую поддержку субъекты МСП могут получить за счет субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам, грантам и др., однако наиболее распространенным решением данной проблемы для МСП может стать возможность получения кредита от коммерческих банков. При этом значимость кредитования в качестве одного из ключевых методов оказания финансовой поддержки предприятий определяется тем, что зачастую кредит является единственной возможностью развития предприятия, будь то диверсификация производства или расширение ассортимента выпускаемой продукции. На основе использования банковского кредита предприниматели могут решить проблемы, связанные с организацией производства и расширением бизнеса. В данной статье на основе выявленных основных проблем, препятствующих кредитованию малого и среднего предпринимательства, сформулированы основные направления по поддержке МСП. Предложены конкретные меры по совершенствованию системы кредитования в России.

1. Результаты исследований

Кредит является главной необходимостью осуществления хозяйственной деятельности предприятий, поскольку позволяет им удовлетворять потребности в приобретении основных и оборотных средств, способствуя тем самым их экономическому развитию. В особенности малый бизнес нуждается в дополнительном привлечении кредитных ресурсов практически на всех этапах жизненного цикла. В современных экономических условиях уровень развития предпринимательства не вносит значимый вклад в формирование ВВП. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России едва превышает 20%. Оптимальным считается показатель 48% и выше (в США – 50%, в Китае – свыше 60%) [3]. Одним из основных вопросов, стоящих перед государством, является вопрос о стимулировании развития малого и среднего бизнеса в России. Это является ключевым аспектом развития нашей страны, так как малое предпринимательство является тем самым неиспользуемым потенциальным резервом повышения эффективности экономики. В течение текущего года отмечается ужесточение требований банков к заемщикам. Если ранее оформление кредита занимало месяц, то в текущем году — 2,5–3 месяца [3]. Следует отметить, что кредитование малого и среднего бизнеса довольно рискованное направление деятельности для коммерческих банков. Проанализируем объемы выданных кредитов юридическим лицам в 2019 году и уровень просроченной задолженности в объеме выданных ссуд в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в разрезе 2019гг.

Период	Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, млн. руб.	Количество субъектов МСП, имеющих задолженность (включая просроченную), ед.	Количество субъектов МСП, имеющих просроченную задолженность, ед.
Январь 2019	452 992	232 975	25 292
Февраль 2019	482 114	235 261	28 032
Март 2019	604 408	241 044	26 283
Апрель 2019	686 986	246 427	27 028
Май 2019	585 284	249 124	26 975
Июнь 2019	680 248	253 327	27 689
Июль 2019	854 372	255 723	27 557

Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов

Секция XIII Финансовые и учетно-аналитические проблемы современной экономики

Август 2019	558 370	252 976	24 676
Сентябрь 2019	613 515	258 469	25 663
Октябрь 2019	674 912	265 511	24 281
Ноябрь 2019	819 205	275 254	25 021
Декабрь 2019	812 158	275 219	24 121

Согласно статистике Центрального банка РФ (приведенной в таблице 1), можно сделать вывод, что объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу имеют неоднозначную динамику в 2019 году, но в целом наблюдается тенденция к увеличению количества выданных ссуд к концу 2019 года. Более наглядно динамика представлена на рисунке 1. Так, по состоянию на 1 января 2019 г. было выдано 452 млрд. руб. Это на 79% меньше, чем в конце 2019 г. [4] Но при этом стоит отметить, что резкий спад темпов кредитования наблюдался в августе 2019 года. Это говорит о том, что темпы кредитования имеют тенденции к увеличению и уменьшению одновременно, что зависит от многих внутренних и внешних факторов. Более наглядно динамика объемов кредитов, предоставляемых малому и среднему бизнесу, представлена на рисунке 1. Также согласно статистике Центрального банка РФ ежемесячно увеличивается доля субъектов предпринимательства, имеющих просроченную задолженность (таблица 1). Следует отметить снижение объема просроченной задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу к концу 2019 года, однако этого явно недостаточно для нормализации качества кредитного портфеля. Увеличение долгов и просрочек в условиях роста объемов выданных кредитов обосновано, т.к. кредит — это риск. Такая динамика доказывает нежелание коммерческих банков кредитовать малый и средний бизнес по причине невозврата кредитных средств в определенные сроки согласно кредитному договору. Таким образом, существует проблема, связанная с несвоевременным погашением долга предприятиями.



Рис.1- динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в 2019 году по месяцам.

Препятствием в осуществлении деятельности и финансовом развитии для субъектов малого и среднего бизнеса является ограниченность денежных средств. В данной ситуации может появиться потребность в дополнительных финансах, наиболее распространенными из которых являются банковские кредиты. По оценкам специалистов,

Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов

потребность малых и средних предприятий в кредитовании удовлетворяется не более чем на 30% [5]. Недостаток денежных средств является одним из главных препятствий в развитии сектора малого и среднего бизнеса. Но также существует проблема с получением банковского кредита у кредитных организаций.

В банковской практике выделяют три важнейших экономических качества, преграждающих развитию кредитования малого и среднего бизнеса:

- высокая доля и абсолютная величина операционных (непроцентных) расходов в процессе кредитования;
- ограниченность или полное отсутствие правовых (и экономически оправданных) механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования;
- сложности рефинансирования и управления кредитным портфелем, включающим большое число разнообразных незначительных по размеру кредитов [6].

Кредитование МСБ – собой сложный и комплексный процесс взаимодействия банков и представителей малого и среднего бизнеса [7]. При эффективной методике оценки кредитоспособности заемщиков, при организованном бизнес-процессе, при наличии высококвалифицированных специалистов кредитование может быть наиболее доходным низкорискованным направлением работы банка.

2. Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в РФ

Согласно данным опроса, проводимого «Эксперт РА» среди коммерческих банков, в рейтинге существенных проблем кредитования малого и среднего бизнеса на первом месте оказалась репутация заемщика на рынке и отказ юридического лица в предоставлении запрашиваемых сведений о доходах и расходах, сведений об активах, основных средствах организации. Предприятия малого и среднего бизнеса, по сравнению с крупными компаниями, находятся на рынке меньше. В связи с этим на российском рынке до последнего времени было немного успешных, устойчивых предприятий, которые имеют положительную кредитную историю. Все это влечет за собой высокий уровень невозврата кредитных средств.

На втором месте - отсутствие высоколиквидного имущественного обеспечения у заемщика, а также полное отсутствие залогового обеспечения [8]. В особенности это касается организаций, находящихся на начальном этапе своей деятельности. На практике основные производственные фонды часто не являются собственностью предприятий, поскольку большинство субъектов арендуют офисные и производственные помещения. Активами в виде ценных бумаг субъекты МСП обладают не всегда. Одним из видов обеспечения в таком случае может выступать оборудование или запасы. Но следует отметить низкую ликвидность данных активов, поскольку они чаще всего узкоспециализированы и требуют дополнительных затрат на ремонт и модернизацию, что снижает круг потенциальных покупателей данного оборудования. Обеспечение в виде материально-производственных запасов также обеспечивает трудности, так как данные средства находятся в обороте и у банков не всегда появляется возможность получить данное обеспечение в случае невыполнения обязательств. Таким образом предприятиям в большинстве случаев нечего предоставить банку в качестве залога. Если предприятие по какой-либо причине не сможет вернуть долг, то в качестве возвратных средств будет выступать имущество фирмы, которое быстро может быть реализовано. Это лишает банков в долгосрочной перспективе гарантий на счет полной возвратности выданных ими кредитных сумм. Другим вариантом является возможность предоставления кредитов без обеспечения, но в этом случае условия кредитования предполагают высокую процентную ставку, что не является основанием для перспективы развития организации.

Также основанием для отказа в кредитовании может послужить непостоянный доход потенциального заемщика либо его отсутствие. Так как главным источником для погашения кредита, является прибыль, то рассчитав и изучив финансовые показатели деятельности предприятия, банк сможет спрогнозировать будущее финансовое состояние организации и оценить уровень его платежеспособности. [9]

Причиной для отказа в кредитовании может послужить некорректная цель получения кредита. Отказать в кредитовании могут, если цель не соответствует принципам кредитной политики банка или банк сочтет, что она является неоправданной, спекулятивной, преследующей финансовую выгоду и может ухудшить финансовое состояние организации. Еще одной проблемой является то, что предприятия вынуждены повторно кредитоваться, т.к. большинство кредитных договоров предусматривают сжатые сроки кредитования - из-за чего предприятия не могут удовлетворить свои потребности. Банки предоставляют кредиты предприятиям, которые имеют стабильный оборот. Из-за налогообложения значительная часть субъектов малого бизнеса скрывают информацию о реальных масштабах своей хозяйственной деятельности, в отчете о финансовых результатах не отражается действительная прибыль, не показываются имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия не может быть обоснована и банк вынужден отказать ему в предоставлении кредита. Однако, несмотря на все ранее указанные проблемы, российские банки начинают активно осваивать нишу кредитования малого и среднего бизнеса, понимая всю перспективность такого кредитования для укрепления своих конкурентных позиций. Достаточно часто в отчетности предприятий можно наблюдать большую задолженность по займам, что реально отражает денежные средства собственников компании, которые введены в оборот, что увеличивает расчетную величину финансового риска компании. Негативное отношение коммерческих банков к субъектам МСБ усугубляется и из-за увеличения числа разорившихся предприятий. Из-за высокой конкуренции в данном сегменте рынка многие предприятия не способны оставаться в бизнесе более двух лет. Большинство компаний, которые не в состоянии покрыть все долги, не могут расплатиться с банками по ссудам, и последним приходится просто смириться с постоянно возрастающей просроченной задолженностью кредитных портфелей.

Проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства возникают не только со стороны заемщиков. Существуют внутренние проблемы банков по работе с малым и средним бизнесом. Они обусловлены неразвитостью банковских технологий, зачастую не позволяющих сократить издержки обращения на обработку заявки одного клиента, и относительно небольшой статистикой кредитования, которая затрудняет оценку рисков, связанных с кредитованием малого и среднего бизнеса [5]. В банковской системе существует проблема, заключающаяся в непрозрачности банковских процессов. Одобрение сделки в сфере финансирования юридических лиц занимает значительно больше времени, чем кредитование физических лиц. А бизнес, как правило, требует принятия оперативных решений. К увеличению сроков ожидания приводят и несоответствие по составу и содержанию комплекта документов по инвестиционным проектам требованиям банка. В результате постоянная доработка приводит к затягиванию процесса рассмотрения заявки экспертными подразделениями кредитной организации. Длительное согласование документации, неслаженная работа банковских подразделений, запрос дополнительных документов могут оттолкнуть хорошего заемщика.

Также существуют и другие проблемы кредитования МСП: низкий уровень экономической грамотности большинства предпринимателей, отсутствие условий для роста доли МСБ в ВВП, изменение ключевой ставки Центрального банка сложности с получением ссуды на организацию нового бизнеса, неопределенность инструментов по поддержке малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Нарушение любого из вышеперечисленных принципов повышает риск отказа кредитования.

3. Пути решения проблем банковского кредитования среднего и малого бизнеса в РФ и за рубежом.

В настоящее время по уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится на 140-м месте, а доля кредитов выдаваемых малому и среднему бизнесу в валовом внутреннем продукте в России составляет лишь 1 %. Для сравнения этот показатель в США составляет 20 %, в странах Евросоюза – 30 %, а в Японии – 35 % [10].

Учитывая приведенную статистику, развитие малого и среднего бизнеса в России требует совершенствования системы его финансовой поддержки. В этих условиях каждая из выявленных проблем требует конкретного решения. Основываясь на вышеуказанные существующие проблемы, выделяют несколько приоритетных направлений развития механизма кредитования малого и среднего бизнеса в России:

1. Дальнейшая реализация и развитие государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства. На сегодняшний день существуют государственные программы льготного кредитования, используемые банками. Одной из наиболее успешных может быть признана программа «Шесть с половиной», разработанная АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) совместно с Минэкономразвития РФ и Банком России, в рамках которой крупнейшие российские банки получают дешевые кредиты от Банка России для последующего предоставления кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса на основе гарантий Корпорации МСП. Такая программа обеспечивает стимулирование кредитной активности рассматриваемых форм хозяйствования и подразумевает фиксированную ставку по продуктам кредитования на сумму не менее пяти миллионов рублей, составляющую 10,6 % для субъектов малого бизнеса и 9,6 % – для среднего. В программе участвуют 45 крупных коммерческих банков, список которых опубликован на официальном сайте Корпорации МСП. А для кредитных организаций программа устанавливает цели, условия и порядок предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019 - 2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства по льготной ставке. Также необходимо сохранить прилагаемую Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Мировая практика применения программ по кредитованию малого бизнеса существенно отличается от российской. В условиях различного уровня развития экономики в целом, законодательства, ценообразования, количества небольших предприятий и их влияния на уровень жизни населения, а также иных факторов, в каждом государстве применяют различные инструменты для оказания финансовой помощи малому бизнесу. Интересным примером успешных индивидуальных программ кредитования малых предпринимателей может послужить швейцарский опыт. В этой стране успешно реализуются кредиты женщинам, владеющим малым бизнесом, суммой от 50-300 тыс. крон, кредиты бизнесменам-иммигрантам, кредиты безработным на реализацию бизнеса при предоставлении бизнес-плана, кредиты на реализацию инновационных разработок на малых и средних предприятиях суммой от 800 тыс. крон до 3 млн крон [5]. Отметим, что многообразие форм поддержки кредитования малого предпринимательства сочетается с высокой степенью лояльности, определяемой возможностью списания долга по кредиту в случае невозможности его погашения заемщиком. В большинстве стран при кредитовании субъектов малого бизнеса используют более строгие критерии в процессе определения целевого сегмента заемщиков, а также более жесткие требования к обеспечению ссуды. Например, в Китае одним из институтов кредитной поддержки малого бизнеса выступает Китайский банк развития – China Development Bank, осуществляющий кредитование предприятий напрямую лишь в случае наличия поручительств (гарантий) со стороны местных администраций. Несмотря на достаточно строгие рамки отбора предприятий-заемщиков, в Китайской Народной Республике довольно выгодные условия предоставления ссуд малому бизнесу. Так, в рамках помощи начинающим предпринимателям, специальная организация – «Китайский молодежный бизнес» (Youth Business China – YBC) успешно реализует выдачу беспроцентных займов в размерах от 30 тыс. до 50 тыс. юаней на срок до трех лет [11]. Погашение кредита начинается с седьмого месяца, а сумма приравнивается к одной тысяче юаней ежемесячно. В случае образования просрочки по погашению обязательств на протяжении двух-трех месяцев к заемщику направляют

органы проверки, целью которых является содействие в поиске выхода из сложившегося положения и восстановления платежеспособности. Таким образом, из анализа некоторых инструментов повышения активности банков в сфере кредитования малого бизнеса в России и ряде других стран следует, что каждое государство разрабатывает индивидуальный подход к кредитной поддержке этих экономических субъектов.

2. Риски при кредитовании малого и среднего бизнеса вытекают из причин, приведенных ранее. Например, из-за непрозрачности заемщиков деформализации отчетности затрудняется оценка реального финансового положения банком. В силу того, что российские предприятия могут получить оценку рисков кредитования при помощи внутрибанковских методик, их совершенствование помогло бы сократить риски банков и способствовать решению проблем кредитования малого и среднего бизнеса. [9].

3. Из-за неустойчивости рынков специфической чертой малого и среднего бизнеса стала многопрофильность, что негативно сказывается на стремлении к умножению собственности на основной капитал. Это имеет непосредственное влияние на риски банковского кредитования малого и среднего бизнеса, а также осуществления мер управления этими рисками. В связи с этим во время принятия решения о предоставлении кредита приоритет должны иметь фирмы, направления хозяйственной деятельности которых достаточно однородны. Как правило, такие фирмы функционируют на устойчивых рынках [9].

4. Содействие со стороны государства финансовым институтам, способным стать платежеспособными поручителями для субъектов МСП; [6]

5. В качестве одного из возможных способов уменьшения кредитного риска банков должно быть формирование эффективной системы банковского контроля, к задачам которого относятся своевременное выявление проблемных ссуд и оптимизация работы с ними. Следует отметить, что работа коммерческого банка по кредитному мониторингу рисков, связанных с кредитованием малого и среднего бизнеса, должна иметь комплексный характер и охватывать все особенности функционирования непосредственно в России. [9].

6. Для сокращения доли просроченной задолженности необходимо своевременно информировать клиентов о наложении арестов. Для этого все счета, с которых списывается кредит необходимо подключать к автоматическому смс уведомлению о возникновении каких-либо ограничений. На данный момент клиенты получают такие уведомления, только если аресты накладываются на его карту. По статистике, погашение просроченной задолженности после уведомления клиента об арестах, совершает 74% клиентов (это 24909 человек). Из общего числа обратившихся по данной проблеме это 9,6%. Таким образом, введение мобильного информирования клиентов по всем его счетам поможет снизить просроченную задолженность в среднем на 9,6%. За счет этого банк сможет сократить отчисления в резервные фонды и повысить лояльность клиентов. [12]

7. Для решения проблемы непрозрачности банковских процессов следует объяснить потенциальному заемщику требования к содержанию инвестиционной заявки, стоит обратить особое внимание на структурированность и уровень детализации представляемой клиентом информации, так как в проектом финансировании документация по проекту, как правило, содержит большой объем профильной, специализированной информации, которую сложно понять банковскому работнику, незнакомому со спецификой проекта. В дальнейшем это позволит сократить время рассмотрения заявки и улучшить качество экспертизы проекта; Кроме того, после одобрения сделки, сотрудник, отвечающий за структурирование сделки, должен не только передать дела в подразделение, ответственное за мониторинг, но и контролировать процесс согласования и подписания документации; помогать клиенту налаживать взаимоотношения с другими подразделениями, тем самым обеспечивая постепенное расширение взаимодействия между клиентом и подразделениями банка.

8. Для решения проблемы непогашения кредита используют систему показателей, применяемую американскими специалистами – «Правило 5 С»:

1. character (характер заемщика);
2. capacity (финансовые возможности);
3. capital (капитал, имущество);
4. collateral (обеспечение);
5. conditions (общие экономические условия).

Под характером понимается репутация клиента как юридического лица, которая складывается из продолжительности работы клиента в данной сфере бизнеса, его кредитной истории, репутации его партнеров в деловом мире, репутации ведущих менеджеров с учетом профессионального опыта работы в качестве руководителей, их моральных качеств. При формализации процесса оценки может использоваться балльная оценка. При оценке финансовых возможностей учитывается подлинность клиента и гарантов; копия устава, решений и других документов о юридическом статусе заемщика; осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика. К денежным средствам относятся: прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом; оборачиваемость товарно-материальных запасов; структура капитала; контроль над расходами; содержание аудиторского заключения. К обеспечению относится право собственности на активы, их срок службы, вероятность морального старения, остаточная стоимость, степень специализации по активам, возможные будущие потребности в финансировании, долги и ограничения, положение с налогообложением, конкретная величина источника погашения долга (залог, банковская гарантия, поручительство третьих лиц, страхование риска невыплаты процентов невозврата кредита). При рассмотрении условий, в которых совершается кредитная операция, учитывается положение клиента в отрасли и ожидаемая доля на рынке; результаты деятельности клиента в сравнении с другими фирмами данной отрасли; условия на рынке рабочей силы; долгосрочные отраслевые прогнозы; правовые, политические факторы, а также факторы, связанные с окружающей средой [8].

9. Так, для минимизации рисков со стороны кредитных организаций необходимо совершенствование методик оценки кредитоспособности заемщиков с учетом минимизации затрат на их проведение и индивидуальных особенностей различных систем налогообложения субъектов малого бизнеса. Для привлечения большего числа предприятий в качестве активных заемщиков и стимулирования их заинтересованности в использовании заемных средств, необходимо разрабатывать новые взаимовыгодные программы кредитования, способные удовлетворить потребность рассматриваемых хозяйствующих субъектов в дешевых деньгах на длительные сроки, а также специализированные программы для создания нового бизнеса, для новых заемщиков, не обладающих кредитной историей. [12]

Помимо этого, в целях повышения экономической грамотности предпринимателей и владельцев бизнеса в области кредитования, финансовой отчетности и ведения документации, необходимо разработать специальные системы обучения и наставничества, например, дистанционные или на базе конкретных коммерческих банков. Правительству РФ необходимо продолжить совершенствование законодательных механизмов поддержки малых и средних предприятий. Помимо этого, следует разработать механизм участия государства в распределении рисков при кредитовании МСП, разработать подходы к организационно-экономическому механизму финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в России.

Вышеперечисленные изменения в механизме кредитования МСП требуют более конкретного объяснения и детализации, но данная тема является предметом моих дальнейших исследований.

Таким образом, несмотря на наличие существенных проблем, состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса в будущем будет во многом определяться эффективностью вводимых и реализуемых на государственном уровне мер по оказанию

помощи предпринимательству, созданием условий для обеспечения доступного финансирования данной категории заемщиков и активностью самих кредитных организаций. Только при активном взаимодействии всех сторон можно добиться реального прогресса в развитии кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, что призвано способствовать выведению российской экономики на траекторию устойчивого роста на основе развития внутреннего производства конкурентоспособной продукции.

Список литературы:

- [1]. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [2]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [3]. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [4]. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [5]. Chernysheva. M. V. Problems of lending to small and medium businesses russia. *Juvenis Scientia*. 2016 г. № 2. Стр. 158-160.
- [6]. Международный научный журнал «инновационная наука» 2017г. Электронный ресурс (Дата обращения 27.02.2020 г.)
- [7]. Гуляев Г.Ю. Эффективные механизмы управления (монография) — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2017. с.
- [8]. Анализ международного опыта финансирования МСП: [Электронный ресурс] Deloitte & Touche Regional Consulting Services Limited, 2015г. – Режим доступа: <http://viperson.ru/data/201302/xlmjtljujejbjxjtljxjj.pdf> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [9]. Виноходова, Г. А., Кравченко, Е. А. Развитие малого и среднего предпринимательства России в контексте с мировым опытом / Г. А. Виноходова, Е. А. Кравченко // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2016 г.
- [10]. The Achievements of Youth Business China: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alanbarrell.com/uploads/YBC-Achievements.pdf> (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [11]. Диссертация «Организация кредитного процесса в коммерческом банке», Екатеринбург, 2017г. [Электронный ресурс]. – URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/53213/1/m_th_e.p.kuznetsova_2017.pdf (дата обращения: 27.02.2020 г.)
- [12]. *Belousov A.L. Audit of support measures for small and medium-sized business. Actual problems of economics and law, 2020, vol. No. 1*

MODERN PROBLEMS OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM SUBJECTS OF BUSINESSES

Natalya Pumbrasova, Maria Balashova

The author of article assesses the current status of the credit market. Article is raised a question of lending to small and medium subjects of businesses. Also author touches an issue of problems, blocking business development, like that: distrust, the risk of fraud, limited financial resources, the opacity of small businesses, and a short period of lending. The article also proposes solutions for improving the lending system in Russian.

Keywords: business, credit, legal entities, bank system, commercial banks, credit market, medium and small business, features and problems of bank lending, bank risks.